

El Descuido de la Topografía.

Lic. Galo Guerra.
Modificador de Conducta.

En la práctica de la psicología se ha enseñado que el ser humano debe de comprenderse en tres esferas: la biológica, la psicológica y la social. De todos es bien sabido que por formación o deformación profesional existe una tendencia de transformar en psicológico casi todo lo que aparezca a la vista, olvidando los factores biológicos y sociales.

En esta ocasión hablaremos de la parte social. La topografía de la conducta se refiere a la construcción de la misma en un contexto específico. Cada ambiente propone una serie de reglas de comportamiento muy específicas, lo que hace que para que una persona pueda ajustarse deba conocer y reconocer la mayor cantidad de señales que le rodean, para ejecutar un encadenamiento de conductas que resulten adaptativas.

Albert Bandura en su exposición sobre el aprendizaje social, propuso que el comportamiento surge como resultado del análisis que hace una persona de las señales propias de un ambiente (social) y las consecuencias anticipadas de una conducta en la especificidad de ese contexto. De ahí que las personas con mayor capacidad de adaptación, son aquellas que poseen un repertorio de conductas y pensamientos más amplios, pues logran reconocer mayor cantidad de estimulaciones específicas.

Tomando en cuenta este punto es que se realiza el análisis de topografía de la conducta, el cual implica una revisión de las contingencias ambientales que rodean el comportamiento, para determinar la razón por la cual su ejecución fue considerada adaptativa por la persona.

Es necesario analizar primero el repertorio existente en la persona determinando frecuencias de pensamientos y conductas referentes al contexto en cuestión. Se debe

determinar su funcionalidad previa estableciendo las ganancias primarias y secundarias del individuo.

Volviendo al presente se debe revisar la situación específica en el contexto en que la conducta estaba inmersa, para revisar las características de ajuste, y las reglas del ambiente, las cuales son las que proponen el control.

Tras esta explicación teórica, vemos ejemplos que clarifiquen la cuestión. Por ejemplo es fácil determinar cuándo una persona desea escuchar lo que digo. Si se me invita a salir a una discoteca, el volumen del lugar y las características de conducta como el bailar, pueden implicar desde seducir con el baile hasta simplemente divertirse, pero no es un espacio que permita conversar plácidamente de temas en los que se pueda profundizar, pues habría que luchar contra el volumen del sitio. Esto implica que cuando una persona en la discoteca le pida a otra que vayan a un lugar un poco más silencioso, la persona invitada pueda predecir con mucha facilidad que la van a intentar seducir, pudiendo anticipar las consecuencias muy rápidamente.

Caso contrario ocurre si se le invita a alguien a ir a cenar, pues el contexto de restaurante implica poder conversar y profundizar en temas, pues no hay que luchar con el volumen del sitio, y la persona, dado que se está comiendo, debe de dar oportunidad de intercambiar opiniones, aunque sea para poder tragar lo que acaba de llevarse a la boca. Además está la variable aliento, es decir, no todas las personas intentarán abalanzarse sobre otra para darle un beso profundo, si sabe que su aliento a spaghetti puede ser percibido como estímulo aversivo, lo que implica que la persona se contiene por lo menos hasta haberse lavado los dientes, lo cual ha hecho que hasta ese momento, lo que resulte atractivo para la otra persona sea su cerebro.

Dado que las conductas son intencionadas y que las personas aunque sea empíricamente tienen un cierto grado de autocontrol, se puede determinar si se reconocen estas señales que propician los encadenamientos auscultando un poco los ambientes y el conocimiento de las consecuencias por parte de los individuos.



Si bien es cierto esta no es la totalidad de lo que implica un análisis topográfico, por lo menos es un inicio, que se continuará en otra ocasión. El punto importante es que estos detalles, por lo común son pasados por alto por entrevistadores, lo que deriva en una mala objetivización del problema de una persona.